

*Др Ђорђе Попов, редовни професор
Правног факултета у Новом Саду*

ОЦЕНА ПОСЛОВНЕ КЛИМЕ И СТРАНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ

Сажетак: *Од политике неке земље према страним инвестицијама у великој мери зависи њена конкурентска позиција на светском тржишту капитала и обим страних инвестиција у ту земљу.*

Мултинационалне компаније пре него што донесу одлуку о инвестирању на некој локацији оцењују какви су ризици у тој земљи. За то се користе посебне методологије оцене инвестиционог ризика. Ове методологије треба познавати ако се желе привући стране инвестиције. Главни проблеми који данас оптерећују пословну климу у Србији су: неефикасност правосудног система, недостатак кредита и нејасни власнички односи на подручју некретнина и земљишта.

Кључне речи: *пословна клима, стране директне инвестиције, инострани инвеститор, мултинационалне компаније, мерење ризика пословања, операциони ризик, социополитички ризик, финансијски ризик, ефикасност судства, власништво над земљиштем, реституција, приступ кредитима.*

I

Свако оцењивање утицаја страних директних инвестиција на економско стање земље домаћина, захтева на првом месту разумевање разлога зашто ће нека компанија улазити у посао инвестирања у иностранству. Ради разумевања процеса иностраног инвестирања важно је напоменути

да су најзначајнији актери директних инвестиција у иностранству мултинационалне компаније.¹

На другој страни, треба знати, које мере односно какву политику треба да води земља домаћин, директно или индиректно, да би привукла стране инвестиције и у којој мери ће од тога зависити структура и обим иностраних инвестиција.

Ово је важно напоменути зато што је страна директна инвестиција консеквенца интеракцијског утицаја компаративних предности компаније која инвестира с једне стране и компаративних предности ресурса који се могу наћи у земљи домаћину с друге стране. Ниједна од ове две групе предности није непроменљива. Оне се константно мењају током времена, под утицајем нових потреба потрошача, технолошког прогреса и политичког и економског развоја.

У последњој декади одиграло се по свему судећи више ових промена него у било којој другој деценији двадесетог века. За овај рад су нарочито значајне оне које се дотичу компаративних предности компанија (нарочито мултинационалних) с једне стране и такође предности појединих земаља, као и промена које су се одиграле у оквирима светског капиталистичког система. Треба исто указати да је све то имало импликације за организацију економских активности, као и на њихову географску дистрибуцију.

Ове промене је можда најбоље дефинисати као прелаз од «*хијерархијског*» ка тзв. «*кооперативном*» капитализму. Овај прелаз је у себе укључио читав низ промена технолошке и институционалне природе и као крајњи резултат се појавио тзв. флексибилни систем производње, тј. «*Тототизам*»², односно «*lean*» производња.³

У економској теорији се сматра да ће се мултинационална компанија ангажовати у процесу инвестирања иностранству пре свега у следећим случајевима:

¹ Под мултинационалном компанијом се у литератури, али и у колоквијалном говору, најчешће подразумева компанија која има своје производне или прометне јединице у више земаља.

² Систем са минимумом залиха је најпре примењен у јапанској аутомобилској компанији Тојота, али су га касније преузеле бројне компаније у широм Европи и САД.

³ О овоме детаљније у: Oman, C, *Globalization and regionalism*, Paris, OECD, 1994.

Harrison, B., *Lean and Mean- The Changing Landscape of Power in the Age of Flexibility*, New York, Basic Books, 1994.

А. Ако поседује портфолио имовине, укључујући организационе способности које јој дају специфичну - тзв. власничку предност- над њеним конкурентима који покушавају да послују на истом тржишту.

Б. Ако ће остварити предности кроз интернализацију⁴ тржишта, пре него кроз продају права на то другим - или чак - посебним фирмама у сопственом власништву.

На овај начин компанија настоји да себи обезбеди предности, координирано са другим активностима у циљу повећања профита- значајније- него што би било могуће остварити коришћењем тржишта као места за размену.

Ове предности се називају «предностима интернализације».

Ц. Ако ће своје глобалне циљеве боље реализовати преко ових предности комбинованих са предностима које даје локација у одређеној земљи, него да производњу организује у земљи порекла мултинационалне компаније.⁵

Од средине 80-тих година 20 века, у литератури се као мотив за активности мултинационалних компанија на подручју инвестиција у иностранству наводе најчешће следећа три:

- да се обезбеде природни ресурси,
- да се обезбеди тржиште
- да се изврши рационализација (побољшање) у већ постојећој фирми у коју се инвестира.

Поред ових један од аутора који су највише истраживали феномен иностраних инвестиција и мултинационалних компанија- Dunning⁶ наводи и два друга разлога за активности мултинационалних компанија на подручју директних инвестиција у иностранству:

- први је да компанија (која обично има облик мултинационалне компаније) настоји да заштити своје глобалне конкурентске предности, у односу на своје конкуренте.
- други је да слика модерне велике мултинационалне компаније показује да се њен портфолио састоји од низа организационих

⁴ Интернализација тржишта претпоставља да се ток од сировине до готовог производа одвија између различитих погона једне те исте компаније. То даје већи степен сигурности у снабдевању, али и могућност коришћења тзв. «трансферних цена», које се независно од тржишних одређују за робе које на овај начин циркулишу између различитих погона једне те исте компаније.

⁵ Под земљом порекла се подразумева земље у којој је мултинационална компанија почела са својим пословањем, и у којој је, по правилу, и даље регистровано њено седиште.

⁶ Dunning, J.H., *The Globalization of Business*, London/New York, Routledge, 1993.

аранжмана од којих сваки у себи садржи интегралну мрежу пословних активности. У таквом систему сваки аранжман није заменљив, него је напротив комплементаран са другим.

II

Земље домаћини обично дају страним инвеститорима одређене погодности, што свакако има своју цену, односно представља трошак за земљу домаћина. Међутим, земља домаћин очекује нето корист од стране директне инвестиције.

Корист за земљу домаћина има различите облике. Ту се, пре свега, могу идентификовати следеће:

1. Додајна вредност створена и задржана у земљи домаћину кроз додајну инвестицију је већа него што би била остварена кроз ангажовање домаћих средстава.
2. «Spill-over» ефект на креирање додајне вредности кроз додајну вредност створену у другим фирмама које послују са фирмом која је директан резултат стране директне инвестиције, нпр. снабдевачи деловима, итд.
3. Утицај који страна инвестиција има на алокацију и реалокацију економских активности, нарочито ако анализирамо место земље у међународној подели рада, и заузимању позиција у сталној динамици промене компаративних предности.

На другој страни инострана фирма која инвестира оцењује своју активност у земљи домаћину вреднујући њен удео у регионалној и глобалној стратегији фирме.

Ова оцена ће у великој мери зависити од специфичних карактеристика сваке фирме инвеститора. Тако на пример, мали инвеститор са недиверсификованим⁷ активностима у производњи или промету ће свакако оцењивати погодности која пружа локација другачије од велике светске мултинационалне фирме⁸.

⁷ Диверсификација може бити географска (на различите земље), или по гранама.

⁸ Тако нпр. Ругман, констатује да постојећа географска структура инвестиција неке фирме утиче на географски распоред следећих инвестиција. Нпр. Јапанска фирма са инвес-

Ако жели да привуче стране директне инвестиције влада земље домаћина мора знати како се понашају страни инвеститори и шта је то што их руководи при избору локације. Њој такође морају бити познате и могуће мере других влада које се појављују као конкуренти у настојању да исто тако привуку стране директне инвестиције. На крају крајева влада мора знати докле је спремна да иде у давању одређених погодности страним инвеститорима, и када давање погодности постаје «прескупо» у односу на могуће алтернативе (улагање у лиценцу производњу, подстицање домаћих индустрија).⁹

Прецизније речено треба дати одговор на питање колико је атрактиван доходак који се ствара давањем одређених погодности страним инвеститорима у односу на алтернативне инвестиционе облике? То ће свакако варирати зависно од специфичности фирме, земље и индустријске гране која је у питању. Но, никако се не сме заборавити да су страни инвеститори, а пре свега мултинационалне компаније екстремно осетљиви на разлике у политици влада према страним инвестицијама. Ово нарочито важи за стране директне инвестиције у сектору производње за извоз и услуга.

Други тип мера и политика је још значајнији и постаје све важнији.

То су мере и акције које нису директно усмерене према страним инвеститорима, али које без сумње утичу на конкурентност појединих локација, тј. земаља. Такође, треба водити рачуна о томе да мултинационалне компанија код избора локације не води рачуна само о утицају те локације на конкурентност филијале у некој земљи, него о конкурентности компаније као целине.

Пореска политика, политичка стабилност, политика конкуренције, као и општа економска политика неке земље свакако највише утичу на одлуку неке мултинационалне компаније, да инвестира или не у неку земљу. Међутим, на кретање капитала и технологије преко националних граница, и на избор локације осим тога утичу и неке друге чињенице, као на пример транспортна и телекомуникациона инфраструктура, о чему је било речи.

тицијом у Енглеској ће вероватно за следећу инвестицију преферирати локацију у Француској или Италији да би на тај начин диверсификовала свој ризик у Европи. Rugman, A. M., *International Diversification and the Multinational Enterprise*, Lexington MA: Lexington Books, 1979.

⁹ Једна од важних лекција у економији која се никада не сме заборавити је и та да увек и свему постоји алтернатива. Зато у припреми за сваку одлуку и алтернативу треба направити cost-benefit анализу (економских, политичких, социјалних, и других) последица.

Такође, квалитет и расположивост људског капитала, али и неки на први поглед не чисто економски моменти, као на пример регулатива заштите човекове околине, исто тако утичу на конкурентност поједине локације.

Важно је поново истаћи да пословна клима у којој послују како домаће тако и стране компаније постаје све значајнија у одлучивању мултинационалне компаније да ли ће да одабере одређену локацију или не. Ово нарочито стога, што се, као што је истакнуто, у најновије време формира нови облик капитализма «кооперативни¹⁰» капитализам. За њега је карактеристично да компаније међусобно сарађују у производњи одређеног производа. Ови кооперативни односи имају тенденцију да замене «интерна» тржишта која су се формирала код фирми које послују у различитим областима пословања или у различитим земљама, а што је била једна од главних карактеристика «хијерархијског» капитализма. Таква интерна тржишта могу да постану фактор које смањује конкурентност компаније која жели да своју позицију развија кроз сарадњу са другима компанијама односно да послује по принципима «кооперативног» капитализма.

«Кооперативни» капитализам може имати различите форме. Он може бити «интер-« или «интра-« компанијски. Интерфирмска кооперација се развија између компанија које производе различите фазе неког производа. На другој страни може се развијати кооперација између компанија које производе исти производ или развијају исти процес (код процесних технологија), као што је случај код бројних стратегијских алијанси у биотехнологији, компјутерској, и авио индустрији, чак и у вишим фазама производње готовог производа.

Трећи облик сарадње између компанија је када оне послују на истој локацији када се међу њима развија тзв. «агломерациона» економија. Међутим, у сваком од ових облика сарадње свака фирма задржава своју финансијску самосталност. Алијансе се формирају пре свега да би се користиле предности информација, као поделе ризика и трошкова у процесу производње. Идеја је да се укључивањем у алијансу (која може бити између само две фирме, али и веома много) подиже степен конкурентности и вредност фирме¹¹.

¹⁰ Alliance capitalism.

¹¹ На пример, на тржишту путничког авио саобраћаја у Европи, готово и да нема више авиокомпаније, која није члан неке алијансе.

За успех у «кооперативном» капитализму потребна је чвршћа сарадња између различитих «stake-holders»-а у фирми, а пре свега између менаџмента и запослених. Нарочито, код иновативних производњи успех у великој мери зависи од конструктивне и критичке улоге запослених у организацији производње. Без њихове активне подршке пословни потези као што су, ротација послова, тотално управљање квалитетом, или пак, само испорука у право време се тешко могу спровести. Ради се уствари о томе да је флексибилни систем организације производње код нових индустрија заменио стандардни «фордистички» систем организације. Према томе инвеститори ће преферирати оне локације где запослени могу и желе¹² да учествују у спровођењу напред наведених концепата.

Изузетно важан аспект «кооперативног» капитализма односи се на односе између владе и компанија. Примери успешних тржишних привреда показују да владине акције треба да буду усмерене повећање конкурентности земље као локације, више него ка регулацији пословање. У данашњем свету у коме доминира глобална конкуренција у интересу је обе стране како владе тако и компанија да промовишу конкурентност својих ресурса. Међутим, да би оствариле ове циљеве фирме захтевају расположивост рада одређене квалификације и обима и под одређеним условима, али исто тако, као што је већ више пута напоменуто, приступ транспортним и комуникационим системима, али и одговарајућу правну и комерцијалну инфраструктуру. На све ово влада може да утиче својим директним или индиректним мерама.

Мере усмерене искључиво на привлачење иностраних директних инвестиција као што су пореска политика, ниске наднице, итд. могу имати само краткорочне ефекте. Дугорочни значајан по обиму, прилив иностраних инвестиција бити обезбеђен једино у случају када и домаћи капитал буде локацију сопствене земље третирао као атрактивну за инвестирање. Односно тек ће се моћи аргументовано тврдити даје створена повољна пословна клима за инвестиције.

¹² За то они могу бити и додајно обучавани, али за то осим жеље компаније, мора постојати и воља запослених.

III

Свака страна компанија пре доношења одлуке да ли ће се одлучити за пословање у некој земљи или не, мора да учини све како би заштитила свој уложени капитал од евентуалних губитака, пре свега од евентуалне експропријације и национализације праћене неадекватном надокнадом.

То је основни разлог зашто компаније предузимају мере да установе који је степен ризика пословања у некој земљи. За то се користи нека од методологија израчунавања ризика пословања (country risk assessment-a-CRA).

Мање изражени, али не неважни разлози су и следећи:

1. Успостављање профитних стандарда у иностраној земљи у складу са очекиваним степеном ризика.

Пре свега стране компаније имају у виду да пословање у другој земљи, ако се жели успех, претпоставља потребу усвајање нових знања која су различита од земље порекла компаније.

Такође треба имати у виду да страна компанија очекује да стопа повраћаја капитала буде у складу са повећаним ризиком пословања у иностраној земљи¹³. Одређивање више маргине профита него у земљи порекла је свакако нужан корак у стратешком планирању сваке компаније.

2. Формулисање стратегија и селектирање специфичних пројеката истраживање природних ресурса, производних локација независних од локалног тржишта, и развој система за подршку активностима компаније, као што су регионалне дирекције, истраживачки центри и центри за финансијске операције.

Country risk assessment (CRA) помаже у избору прихватљивих алтернатива као и одлучивању о висини инвестиције у складу са очекиваним ризиком пословања.

3. Израчунавање профитних перформанси операција у иностраној земљи.

¹³ Треба имати у виду да пословање у иностраној земљи чак и када се ради о оним које се сматрају најсигурнијим, односно у којима је пословна клима најповољнија, свакако претпоставља један већи степен ризика, као и ангажовања.

Како на кратки (+ - једна година) тако и на средњи рок (+ - пет година) менаџмент је обавезан да предвиди проблеме и предложи оптимална решења.

Например, ако дође до промене владе, то може да значи да се морају развити нови односи и везе да би се обезбедила очекивана маргина профита. Предвиђање евентуалних економских тешкоћа и финансијских проблема свакако ће утицати на планове инвестирања, односе са запосленима, као и имати читав низ других последица.

4. Креирање инпута за одлучивање о извозним кредитима, осигурање пословања, ризик промене девизног курса.

Више одељења компаније задужени су да припреме одговарајуће предлоге за пословање у страниој земљи имајући у виду специфичности финансијске сфере у њој.

5. Предвиђање кључних промена у условима пословања.

CRA је методологија која треба да компанијама које послују у иностранству обезбеди, захваљујући предвиђању евентуалних промена, задовољавајући ниво сигурности као и упутства како се понашати ради заштите компанијских улагања, профита и људства¹⁴.

Три су основна типа ризика пословања у страниој земљи:

1. Операциони ризик. Страна компанија долази из иностранства и продаје и производи робе и услуге користећи локалну радну снагу и ресурсе. Она обавља те операције у релативно непознатом окружењу другог језика, правног система као и најчешће различитог важећег вредносног система.
2. Социополитички ризик. Промена власти може имати за последицу промену у политици и односу према преузетим обавезама према странцима, као и на стабилност друштва. То потенцијално може утицати на сигурност улога, тржишне шансе, ефикасност посло-

¹⁴ Кључно питање у вези са CRA је колико је ризичан овај пословни подухват?

Тако је Куба 1959. дала један од првих сигнала да код пословања треба укључити и поред комерцијалних и друге ризике. 1978. када је шах морао да напусти Иран схватање о потреби изучавања и предвиђања политичких ризика се продубило. Криза дугова 1980-тих у Пољској, Мексику и Аргентини пре свега продубило је дискусије о приступу страним средствима плаћања (девизама), и да ли су те земље у стању да испуњавају своје међународне обавезе.

- вања и нарочито на профит остварен у локалној валути.
3. Финансијски ризици. Са тачке гледишта компаније која послује у страниој земљи, могућност слободног конвертовања домаће валуте у девизе је основа за могућност профитабилног пословања на светском плану.

Табела 1.- Сумарни преглед ризика пословања у страниој земљи

КРИТЕРИЈУМИ ВЕЗАНИ ЗА ДОМАЋУ ВЛАДУ	ЕКОНОМСКИ КРИТЕРИЈУМИ
Експропријација/Национализација	Основни економски индикатори
Персонални континуитет пре свега бирократије	Инфлација, Општи утицај ескалације цена
Став према страним фирмама и њиховом профиту	Платни биланс Увозне рестрикције
Спровођење уговора	АДМИНИСТРАТИВНИ И ПРОИЗВОДНИ КРИТЕРИЈУМИ
Трговински односи са другим земљама	Менаџерске способности локалних стручњака
ДОМАЋА ВАЛУТА ФИНАНСИЈСКИ КРИТЕРИЈИ	Однос трошкова рада према продуктивности
Извори капитала	Енергетски извори и континуитет
Средњерочно и дугорочно финансирање пројеката	Квалитет инфраструктуре
Владине иницијативе	Локални партнери: Приватне и/или Владине фирме

Извор: Ф.Т. Ханер и Џон С. Евинг, *Country risk assessment*, Praeger, N.Y., стр. 14.

Експропријација и национализација:

Сваки CRA систем ако жели да буде употребљив мора да узме у обзир и могућност губљења контроле над операцијама у некој земљи. Снабдевање тржишта ван земље о којој је реч може да буде зависно од те производње, а и општи ниво профита може да буде погођен изостанком прилива сировина, компоненти и готових производа. Интеракцијска међузависност глобалних операција компаније¹⁵ даје значај свакој пословној јединици компаније.

Експропријација (или конфискација) не претпоставља компензацију. Неке форме национализације претпостављају тако низак ниво компензације у локалној валути да се могу сматрати експропријацијом. Ако имате земљу са јаким «десним» и «левим» партијама и релативно slabим центром, то може водити на средњи рок политици која има карактеристике клатна. Тако да компаније морају имати у виду могућност да дође до национализације ако партије «леве» оријентације дођу на власт.¹⁶

О овоме нарочито морају да воде рачуна компаније које користе капитално интензивне технологије ради производње својих производа.

Политички континуитет:

Степен ризика зависи и од политичке стабилности. Однос филијале компаније у некој земљи са владиним агенцијама у великој мери ће утицати на остварење планираног профита. Дозволе, пореска плаћања, транспорт, комуникације, као и продаја роба и услуга, зависе од могућности комуницирања са бирократијом. Владини службеници могу бити исте особе у континуитету. Међутим, континуитет не мора обавезно представљати позитивну чињеницу, јер може водити стању у коме корупција постаје уобичајен облик понашања.

¹⁵ Компаније које послују у другим земљама најчешће имају структуру мултинационалне, односно транснационалне компаније. О овом феномену светске привреде опширно сам писао још у својој докторској дисертацији «Транснационалне компаније и међународни економски односи» одбрањеној на Економском факултету у Београду, 1978, а објављеној од стране издавачке куће «Савремена администрација» у Београду 1979.

¹⁶ Да се ово дешавало и у развијеним земљама оснивачима Европске уније, не тако давно, потврђује пример Француске почетком осамдесетих година. Тада је доласком социјалистичке партије, под председништвом Франсоа Митерана на власт дошло до делимичне национализације.

На другој страни, потребно је утврђујући оперативне ризике пословања измерити ефикасност бирократије, и степен професионализма међу службеницима владе.

Карактеристике окружења:

Односи са владом, бирократија и генерални став према странцима који послују у земљи и остварују профит су од фундаменталног значаја.

Правна регулатива је при том само део пословног окружења. Врло је важно и какав је општи став према странцима, и како се, нарочито међу бирократијом, прихвата чињеница да страни инвеститори остварују профите.

Међународни односи:

Трговачки односи међу земљама подложни су променама, важна тржишта могу бити освојена или изгубљена услед политичких, економских и неких других фактора. Тако на пример, билатерални трговачки аранжмани могу бити прекинати.

Кретања на овоме подручју су ван утицаја иностране компаније, али она могу у значајној мери погодити њено пословање.

Економски фактори и извори ризика:

Економски индикатори и услови представљају у сваком случају важну компоненту мерења ризика пословања. Реални раст друштвеног бруто производа, инфлација, новчана маса, незапосленост, стање платног биланса морају се обавезно узети у обзир, јер они могу проузроковати добре или лоше услове пословања.

Њихова интерпретација мора бити прецизна, јер су они битни за компанијско предвиђање услова пословања.

Инфлација:

Ово је критеријум ризика који захтева интерпретацију. Ескалација трошкова је разарајућа ако расте покушај да се цене регулишу. Неке земље су и у условима инфлације успевале да имплементирају системе којима су редуковале ефекте на cash-менаџмент, вредновање улога, итд. При идентичним стопама инфлације пословање у таквим земљама је било мање погођено него у земљама које нису развиле такве системе.

Такође треба истаћи да неке земље манипулишу са подацима о стварној висини инфлације, што опет угрожава пословање у њима.

Платни биланс:

Платнобилансна позиција земље се са тачке гледишта иностране компаније оцењује имајући пре свега у виду могућност снабдевања деловима и материјалом које компанија треба за производњу. Могућност набавке конвертибилних валута ради плаћања увоза компоненти, као и стопа интереса на кредите је критеријум од посебног значаја.

Коришћење локалних финансијских извора:

Стране компаније су често онемогућене да користе свакодневно финансирање у локалној валути. Сврха таквих рестрикција, са тачке гледишта владе земље домаћина, је да подстакне страну компанију на унос конвертибилних средстава, као и да смањи притисак на домаћу ликвидност.

У многим земљама постоји законска обавеза да се приликом уласка у посао мора наћи и домаћи партнер. Стране компаније тада по правилу избегавају државне компаније и покушавају да нађу домаће приватне, профитно оријентисане, компаније за партнере.

Страна компанија такође мора имати спреман одговор на два питања која се могу поставити у будућности: 1) могућност промена у домаћим својинским законима, као и 2) евентуалну одлуку да прода свој део и да се повуче се из те земље.

Радна снага:

Трошкови, одговорност, и ефикасност локалне радне снаге на свим нивоима организације, су незаобилазан елемент процене ризика.

Ту се морају имати у виду и специфичности сваке земље, јер од њих ће у великој мери зависити и очекивано понашање запослених.¹⁷

¹⁷ На пример, у Јапану и Тајвану постоји традиција лојалности компанији. Немачка је била позната по дисциплинованости својих радника, а на другој страни Италија у седамдесетим и почетком осамдесетих по честим штрајковима.

Трошкови енергије и њена расположивост:

Ово је врло битан критеријум процене ризика, при одлучивању доћи или не, остати или отићи? Евалуација мора узети у обзир који је степен самодовољности земље у нафти, угљу електричној енергији, итд. Да ли је земља у стању да плаћа увоз нафте? Које ће делатности имати приоритет ако дође до евентуалних несташица? Као што се из напред изнетог да закључити види и за овај критеријум потребно је анализирати и евалуирати велики број варијабли.

Ифраструктура:

Квалитетна телекомуникације и транспортна инфраструктура су базична претпоставка за пословне операције у некој земљи¹⁸.

Уопште узев транспортна инфраструктура може бити угрожена на више начина: услед лоше опреме, корупције и криминала, чак и терориста, итд.

Локални партнери:

Процена ризика рада са локалним партнерима, без обзира ради ли се о државним или приватним фирмама је апсолутно неопходна. Најчешћи проблем су разлике у пракси и стилу руковођења. Политичке промене, различити циљеви, неки приватни интереси представљени као општи су такође проблеми који могу настати у разним земљама.

Њих је у сваком случају боље предвидети него касније бити принуђен на процес дезинвестирања¹⁹.

Када се истражују методологије вредновања ризика пословања важно је истаћи и то да је њихово познавање важно и за оне који желе да привуку стране инвеститоре, јер се преко њих може закључити шта је потребно предузети да би се одређена локација учинила атрактивнијом за инвестиције.

¹⁸ Дешавало се да су компаније у местима као Каиро, Каракас, али и Рим морале да користе курирску пошту услед великог процента изгубљених пошиљки. У неким земљама се услед слабих телефонских веза користе радио везе.

¹⁹ Дезинвестирање је процес повлачења капитала, са одређене локације, односно из одређене земље.

IV

Светска банка²⁰ и Европска унија²¹, слажу се у свом указивању на неколико кључних проблема који оптерећују тренутну пословну климу у Србији.

То су пре свега:

1. Ниска стопа извршења уговора, као и велики број заосталих предмета²². Такође сматра се да и даље постоји недовољна законска заштита поверилаца, односно недозвољено велики степен повлађивања дужницима.

Једна од последица ниске ефикасности судова је чињеница да предузећа зазиру од нових пословних партнера, јер их недовољно познају, плашећи се евентуалних нових бескрајних судских спорова. То значајно смањује број потенцијалних нових послова.²³

На овај начин се такође охрабрују неформалне активности, односно «сива» економија.

Табела 2: Индикатори спровођења уговора у неким земљама

Земља	Број процедура	Трајање (дани)
Бугарска	26	410
Хрватска	20	330
Македонија	27	509
Пољска	18	1000
Немачка	26	154
Румунија	28	225
Србија	40	1028

Извор: Извештај Светске банке

²⁰ Види: Извештај Светске Банке- Република Србија-Програм за економски раст и запошљавање, Децембар 2004.

²¹ Види: Радни папир Европске комисије о спремности Србије и Црне Горе за придруживање Европској Унији од 12. 04. 2005, као и материјал Европске комисије «Western Balkan in Transition». из јануара 2004.

²² Велики број заосталих предмета се у иностраним анализама оправдава и малим капацитетима судова.

²³ У Извештају Светске банке се указује и на висок степен корупције, која је по њему последица неизвесности и конфузије у решавању спорова.

Као што се види из Табеле 2. када је реч о дужини решавања спорова, приближно дуго као у Србији спорови трају једино у Пољској. Види се да је чак и у неким бившим Републикама претходне СФРЈ значи земљама са истим правним наслеђем и навикама ово трајање значајно скраћено.

2. Приступ финансијским средствима:

Кредити су у Србији и даље релативно тешко доступни, а камате су далеко више него у развијеним земљама Европе. То приморава предузећа да се ослањају првенствено на сопствене изворе капитала. На тај начин се значајно смањује број нових инвестиционих подухвата, али и број послова уопште.

То истовремено може представљати и једно од ограничења које утиче да неки потенцијални инвеститори из иностранства одустану од улагања у Србију. Не треба посебно наглашавати да практично нико у нормалном пословном свету у инвестицију не улази са 100% сопственог капитала.

3. Проблем власништва над земљиштем и тешкоће у формалном регистровању непокретне имовине:

За оцену пословне климе од изузетног значаја је могућност слободног приступа тржишту некретнина, пре свега грађевинског земљишта. На овоме плану у Србији и даље постоје нека ограничења која нису уобичајена у развијеним земљама, и која у процесу приближавања Европској Унији морају бити уклоњена²⁴.

Тако на пример важећи Устав Републике Србије још увек третира градско грађевинско земљиште као државну односно друштвену имовину на које се може стећи само право коришћења. Досада нерешено питање реституције ствара неизвесност у погледу идентификације правог власника над земљиштем²⁵ и одвраћа многе потенцијалне инвеститоре од улагања.

Посебан проблем је стање катастра некретнина где за Србију као целину стоји податак о 80% неуписаних кућа и станова. То озбиљно блокира

²⁴ Чак и да се не тежи уласку у Европску Унију, задржавање постојећих ограничења значајно слаби конкурентску позицију Србије, као места за улагања у свету глобалне конкуренције.

²⁵ Ово се нарочито односи на питање пољопривредног земљишта, односно нерешено питање реституције озбиљно блокира процес приватизације агрокомбината. Вероватно није случајно што се као купци на аукцијама по правилу појављују само домаћа физичка и правна лица.

на једној страни тржиште некретнина²⁶, а на другој страни спречава многе власнике некретнина да користе хипотекарни кредит као извор средстава за покретање бизниса.²⁷

²⁶ Стручњаци Светске банке такође сматрају и да је порез на промет некретнина од 5% превелик, и да то с једне стране блокира промет некретнина, а с друге стране води непријављивању трансакција. То опет за повратну последицу има заштравање проблема са катастром непокретности.

²⁷ Професор Правног факултета из Лиме Фернандо де Сото је својевремено указао да је један од главних разлога за заостајање неразвијених земаља управо непостојање одговарајуће правне евиденције о имовини. На тај начин огроман капитал остаје умртвљен, из разлога наведених у тексту, и те земље морају да до капитала дођу задуживањем у иностранству.

*Dorđe Popov, Ph.D., Full Professor
Novi Sad Faculty of Law*

Evaluation of the business environment and foreign investments

Abstract

Any assessment of the impact of foreign direct investment, or the activities of multinational companies, on the economic welfare of the host countries, requires some understanding of the reasons why multinational companies undertake foreign direct investment in the first place, and also the policies pursued by the host countries which, directly or indirectly, may affect the level and structure of that investment.

This is because the consequences of foreign direct investment on a particular host country rests on the interaction between the competitive advantages of investing firms, and those competitive advantages of the location-bound resources of the host country.

The last decade witnessed many changes, but one, which particularly affects the structure interface between the competitive advantages of firms and those of countries, is the changes, which are now taking place in the structure of the capitalist system. This change is best described as the movement from hierarchical to alliance capitalism.

Motivations for a country risk assessment /CRA/ system are- preservation of assets, establishment of a profit standards for specific countries, formulating strategies and selecting projects for the strategies, aiding profit performance abroad through improved decision making by line executives, creating input for financial decisions and anticipating major changes in conditions that require emergency measures.

Three broad categories of risk are given with their criteria- operating risk, sociopolitical risks and financial risks.

The main problems in Serbia regarding to the problem of the business environment are now days - inefficiency in the juridical system, the lack of the credit, and the unregulated ownership status for the land and real estate.